

# 2021 New Releases

# 海外电商 新零售品牌 增长攻略

品牌增长四步走  
增长工具评测



## 第1章

# 品牌增长四步走

根据PayPal Credit近期的调查, 为了提高假日销售, 将近一半的商家(49%)计划提供折扣, 43%的计划增加在线库存, 39%的计划在市场上销售, 31%的计划在社交媒体应用程序上提供产品以及29%正在考虑增加数字广告。

作为出海品牌, 你准备如何应对2021海外增长?

职图研究院将分为四个部分, 为品牌企业来分析和规划, 如何做好准备, 实现增长。

- 第一步: 研究过往数据以了解新常态
- 第二步: 优化用户数字化体验
- 第三步: 创建战略性假日营销和促销
- 第四步: 评估历史增长数据

# 1 第一步：研究过往数据以了解新常态

预测未来的最好方法之一就是研究过去。以往，在准备假期策略时，你需要查看上一个季度、上一年的同期业务表现如何，以充分计划库存，收入和营销预算。但是，由于2020-2021的特殊性，2019年的比较不会提供太多帮助，关注自2020年3月份以来的销售趋势，分析在3月份到现在这段时期，高峰时段的电商销售表现可以帮助更好地计划假期。

以下是一些要问自己的问题：

- 在所有产品中，哪些产品类别越来越受欢迎？
- 是否有某些营销活动表现特别出色，可以在假期中重复使用？
- 特定的社交媒体帖子是否促成大量销售？
- 客户对某种促销的反应特别好吗？
- 某些社交媒体平台上的广告是否会比其他平台获得更多的参与度？

## 2 第二步：优化用户数字化体验

当今的消费者在网上购物时渴望获得个性化的体验。今年的假日购物季的主战场由在线上，因此确保消费者的拥有最佳的用户体验是非常重要的。让我们看一下在假期开始之前可以更新网站以满足甚至超过客户期望的一些关键方法：

### 1. 评估整体商店体验。

向消费者进行个性化产品推荐，通过使用特定于各个客户的重要消费者数据点（例如搜索，购物车和购买历史记录），可以在假期期间增加销售量，并帮助提高整体转化率。要做到这个，你需要：

首先，测试网站基础架构。品牌电商网站需要能够应对流量和交易激增。进行一轮负载测试，以确保服务器可以处理流量和事务的增加。与网站技术提供商如联系，可以帮助您执行负载测试以确定访问次数和流量模式。

其次，检查您的网站速度。网页加载时间应少于3秒，如果比3秒长，网站的跳出率会很高。如果你的网站加载速度不是最佳的，那么诸如GTmetrix之类的工具，将提供有关更改内容的详细建议列表，例如为网络优化图像大小或减少重定向。有太多需要加载的插件和应用也会降低网站速度。

第三，评估网站的第三方集成。看一下第三方集成，是最新版本吗？测试它们，确保它们可以处理负载，然后不要添加任何其他负载。额外或最后一分钟的应用程序加载项，可能会中断购买流程或降低网站速度。这正是GymShark在2015年所发生的事情，当时应用程序集成导致其网站在黑色星期五连续八小时瘫痪。除非有问题，否则在感恩节几周前放一个“代码冻结”。

第四，启用购物车放弃通知。客户可能会带着许多装有商品的购物车离开网站，原因有很多。向他们发送推送通知将使他们想起他们留下的产品，以说服他们进行购买。这些通知的点击率是目标电子邮件的两倍，有时甚至是三倍。

第五，针对移动设备进行优化的体验。移动设备占全球Web流量的近一半，这一趋势肯定会延伸到假期高峰。使用更大更明显的CTA按钮，层级清晰的菜单和易于浏览的产品页面，确保针对移动设备优化购物体验。

## 2. 更新您的销售策略

消费者只花0.05秒就会对一个网站或页面采取初步判断,如果内容或设计没有吸引力,他们将立马跳出。成功的关键是个性化商品推销:分析每个用户的独特购物行为,以提供与他们相关的内容和产品推荐。

第一,帮助客户找到产品。创建新的节日产品系列,引导客户进行最激动人心的节日促销和商品。对于喜欢搜索和浏览多个页面的客户,请添加搜索栏和过滤选项以使发现更加容易。

第二,个性化客户的体验。尽管个性化是关键,但内容仍然是王者。通过分析客户行为数据以及与业务相关的数据(例如库存),品牌可以展示个性化推荐产品,以激发客户并鼓励他们进行购买。

例如,假设某个特定的玩具在纽约市流行。可以针对居住在城市中某个年龄段的父母,提供与该必备玩具相关的内容,这些内容同时消除了他们购买过程中的搜索步骤,使他们更快进入到产品页面。

第三，调整网站搜索。用于SEO的相同搜索数据，可以帮助你优化站内搜索，确保搜索结果，返回准确的产品，以帮助您的客户准确找到他们想要的东西。优化站内搜索的好处在于，你可以完全控制关键字，页面和搜索结果。

第四，评估网站的容错能力。用户在搜索时，出现拼写错误，搜索框中是否弹出的是“您是不是要.....”？这是容错的一种形式。简而言之，搜索引擎会识别出您犯了一个错误，并尝试修复错误。提高容错率，需要在假日前，将所有可能的错误及其更正，都预先编程到搜索引擎的可能结果列表中。但这绝对值得做，聪明的网站引擎，会连续使用它们收集的搜索数据来确定客户的意思，即使他们犯了拼写错误或语法错误。

英国数字设备供应商Xpres，就因为内置搜索功能的限制错失许多业务，搜索结果通常不正确，并且某些产品不可发现。Klevu的搜索引擎优化，为他们带来了客户查找产品所需的精确度，优化后，他们的收入增长了19.8%。



### 3. 优化结帐页面。

当客户到达结帐页面时，他们已经决定要购买商品。优化您的结帐页面意味着使过程尽可能顺利，这样客户就不会在完成购买前离开。

第一，启用访客结帐。匿名结帐对于首次使用的客户尤其重要。在线购物需要对商家的信任，许多客户在初次访问商店时就不愿意保存他们的联系信息。要求注册也会打断购物过程。一旦客户决定购买，他们希望结帐过程变得简单-这也应该是商家的目标。以访客身份签出通常比创建帐户更快，被视为较少的“承诺”，并且消除了您对用户数据的关注。

第二，提供多种付款方式。支持多种付款方式，可帮助您的客户在您的网站上购物时感到自在和自信。PayPal提供了可靠的可靠付款方式，通过让客户使用应用程序中已存储的付款信息，也使结帐体验更加便捷。对于资金紧张的客户，提供订阅包，使他们可以为亲人购买周到的礼物，而无需先付大量的钱。

第三，启用多收件人功能。启用多收件人功能以消除在繁忙的假期期间不必要的压力，而不是让客户下大量的节日礼物订单。此功能允许客户将特定项目发送到其他地址，从而使您的商店成为一站式商店。

# 3 第三步：创建品牌战略整合营销渠道

像任何假期一样，营销人员也感受到了推动结果的压力。但是，今年，他们需要事半功倍。在2020 Commerce Next报告发现，所有零售商的53%，将降低他们的营销预算，2020年这种趋势是企业中更为明显余也有一个砖和砂浆的位置，但完全数字化的电子商务企业也感受到了压力，而预算减少了37%。通过专注于成本较低的渠道并使用过去表现良好的创意策略，进一步扩大营销费用。

在创建2021年的海外营销和促销策略时，可以从以下4个维度来考虑：

1. 仔细阅读职图研究院分享的2021年7大海外商业趋势，制定品牌战略
2. 制定节日日历，购物季采用促销策略吸引客户
3. 多渠道整合营销渠道
4. 关注老客户推动重复购买和持久忠诚

## 采用促销策略吸引客户

在最开始的趋势中,有提到今年消费者会格外注重价格,因此促销策略将会成为电商们的重点营销策略之一,来增加整体销量。客户看到大幅折扣后,就有机会在结帐的途中,增加其他物品。如果您要向订阅者发送电子邮件,请考虑专注于你认为最诱人的一种产品,而不是同时推广所有的促销产品。

第一,结帐时使用礼品卡加价促销,提供季节性服务,例如免费礼品包装或运输,或创建限时优惠以增加紧迫性。

第二,免费送货和包装。由于亚马逊已将免费送货作为在线销售的重要组成部分,因此,如果假期期间提供某种形式的免费送货交易,则可以期望推动更多的销售和转换。

第三,计划度假比赛和赠品。在假期期间进行各种竞赛和赠品是一种很好的方式,可以帮助您提高客户满意度和参与度,同时也可以促进销售。这可以直接在商店的网站上完成,也可以使用社交媒体工具。例如,可以在Instagram上,发布黑五期间的一种产品图片,对转发评论的用户限时抽奖。

不仅要吸引客户并在品牌周围树立社区意识, 而且还要推广节日期间可能要运行的特定产品和交易。这就是为什么在某个假期开始之前计划比赛和赠品将是您的电子商务商店有效的营销策略的原因。

第四, 制定奖励或忠诚计划。会员优惠, 是将一次性假期购物者变成终生顾客的好方法, 并增加会员的参与度和互动度。

第五, 通过对回头客进行奖励, 并鼓励邀请新顾客, 以老带新的方式, 将更快地将品牌的节日促销传递到更多的潜在用户, 并且有熟人背书, 用户的转化率也更高。

## 2.整合营销渠道

整合营销的渠道,专注于成本较低的渠道,并使用过去表现良好的创意策略,进一步扩大营销费用。对于许多电子商务企业而言,效果最好的渠道将是Facebook广告,电子邮件营销和Influencer Marketing的营销。

首先,在社交媒体上吸引您的客户。在节日期间,可以使用多种方式中的一些方式发布到商店的Instagram故事中,在Facebook上发布促销和折扣信息,并在Twitter上发布带有#hashtag标语的产品广告系列。

例如,如果您确定使用Instagram的功能Instagram Checkout进行设置,则可以在假期开始之前就开始特价促销和打折活动,并通过在应用程序上直接销售来利用此功能。

其次, 通过付费广告获得更多流量。有机流量很有价值, 但是付费广告可以在饱和的市场中提升你的品牌。一个快速开始的地方是Facebook或Instagram Ads, 可以简单地增加Organic Content。在投放Facebook Ads时, 可注意:

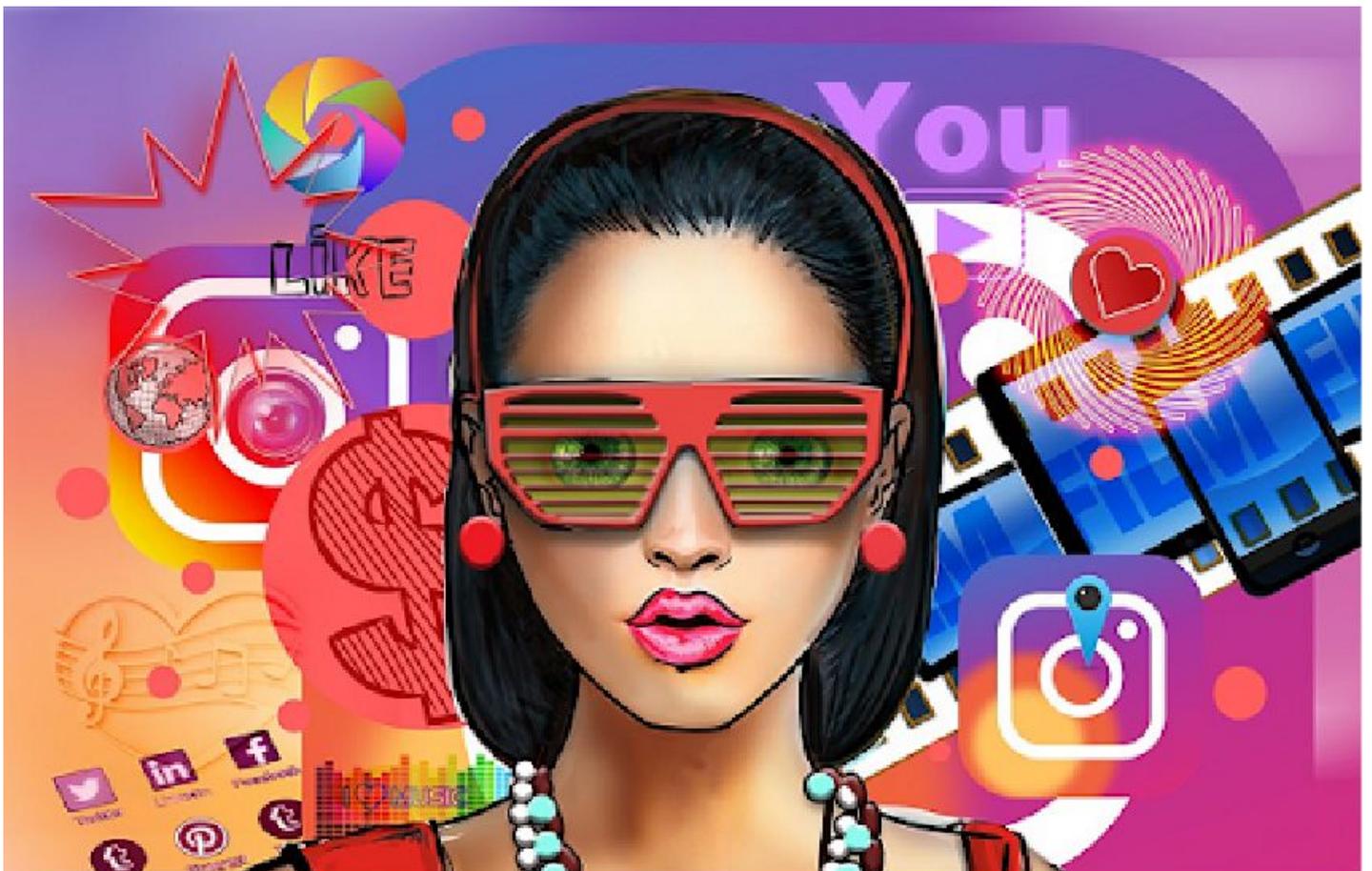
- 利用所有广告集的自动展示位置。只需为所有广告集选择尽可能多的展示位置, 以使Facebook自动针对效果最佳的展示位置进行优化。
- 每个广告集中包含多种广告格式。这使Facebook可以更好地为每个用户优化广告。例如, 使用收藏集, 故事, 轮播, 视频以及带有方形图像的连接广告。
- 扩大受众群体范围, 而不是过度细分定位条件, 以避免竞争激烈的受众群体。
- 创建多个相似受众群体和具有更高百分比的相似对象的组合。
- 如果您已经在商店中设置了Facebook Pixel, 那么现在是时候使用它了。当您重新定位以前的访问者时, 您将覆盖那些可能忘记了您的商店, 否则就不会结账的人。
- 在现有广告系列中更改出价策略会导致学习重置。如果当前正在使用没有出价上限的最低费用, 请准备好提前更改策略天数。
- 在黑色星期五之前每天增加出价上限和预算。每天增加20-30%可能会抵消学习阶段。

## Google Ads

花更多时间的地方是搜索引擎营销和整体转化率优化。GoogleAds是付费策略的关键，因为它可以帮助吸引网站和实体店访问。如果采用全渠道方式，那么对付费广告进行投资也可以帮助推动跨渠道的流量。

## Influencer Marketing

KOLs和KOCs可以很快地提高目标用户的触达，并且为产品树立信誉。80%的消费者在看到有影响力的推荐后就购买了东西。留出一些营销预算进行试验。例如，根据您的目标受众，考虑在较新的平台（如TikTok, Instagram Reels或Snapchat）上运行广告系列。



**1.考虑Influencer的选择。**除非有大量预算来邀请大V, 或者你愿意将大部分预算投入一两个推文中, 否则最好不要与大V合作, 粉丝规模少但是互动率高的KOC, 会有更加令人印象深刻的参与感。

**2.提供品牌体验。**想想如何将品牌整合到黑五、感恩节、圣诞节前后的众多故事中, 为在线用户提供更身临其境的品牌体验。

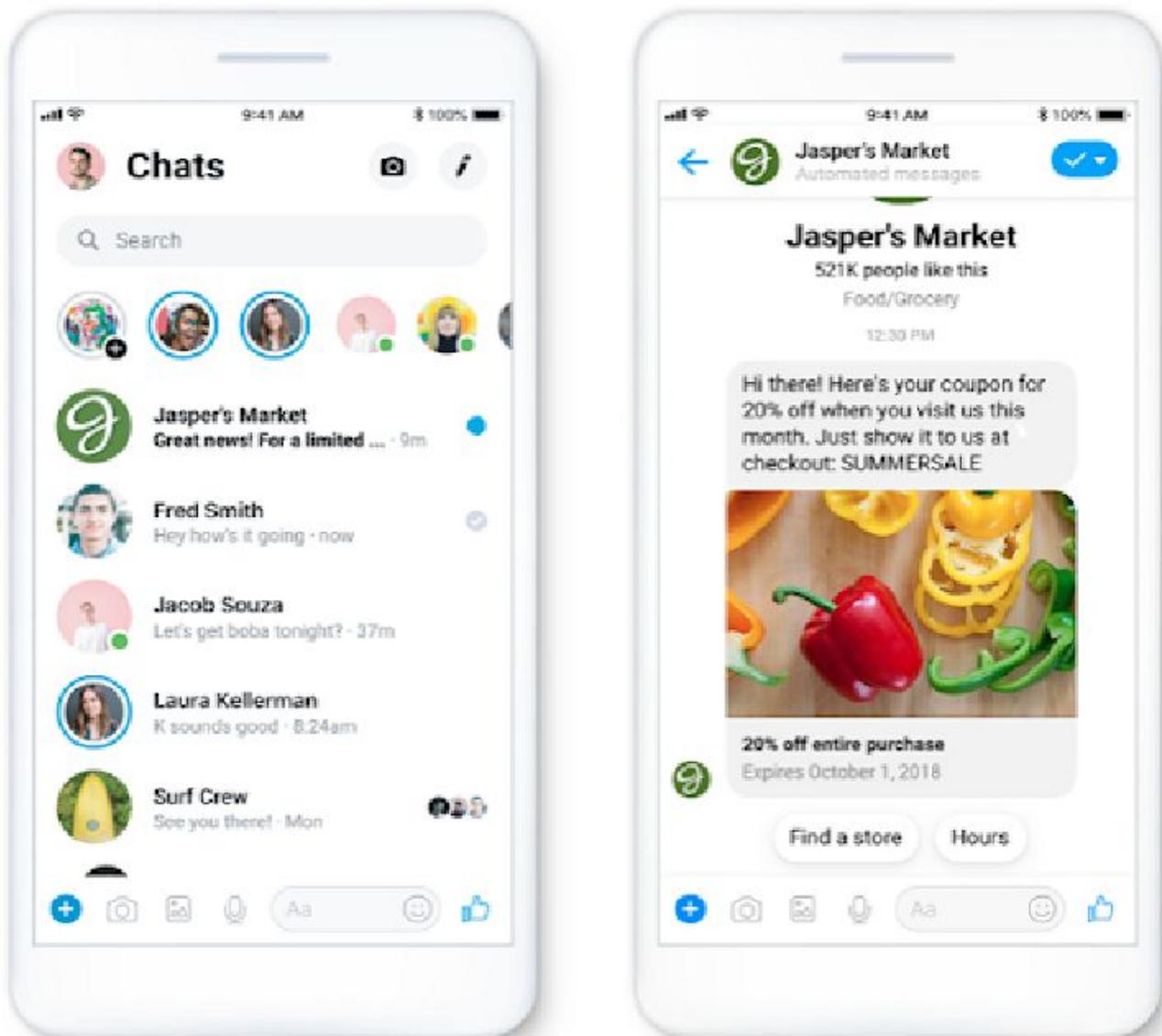
**3.测量和优化。**与其他Paid ads一样, 重要的是要不断衡量内容的成功程度, 以便可以在必要时进行优化。在合作之前, 要确保influencer清楚他们的期望以及品牌的衡量标准, 让他们创作方向正确。Influencer很了解他们的受众, 因此内容创建过程中, 可以多让Influencer参与其中。

**4.建立关系。**如果找到最适合您品牌的influencer, 请与他们建立关系, 而不是将其用于一次性活动。这样, Influencer就有机会真正了解品牌的目标、价值和客户, 这将在长期内带来更好的结果。



## 付费广告中,还有一个值得关注的是Messenger Ads。

Messenger Ads带来了提供比以往更多的个性化体验的机会。不要低估Messenger。如果您已经通过Facebook粉丝页面或Instagram个人资料与受众群体进行了交流和互动,那么您就有机会为支持您内容的用户提供自定义折扣的销售。赞助信息使向这些参与者传达目标信息变得非常容易,因此他们可以亲自向其他人看到这些“节日特惠”,从而使他们感到特别。



### 第三，发送假期电子邮件。

发送促销电子邮件是假期活动的关键和必不可少的部分。折扣或特别优惠-通过预先利用自动电子邮件功能吸引客户的注意力，您可以尽早了解有关任何假日促销活动的信息，不要等到最后一分钟才收到促销电子邮件。这也适用于有关废弃购物车的电子邮件提醒。由于消费者在假期期间会在多家在线商店购物，因此他们可能会忘记结账。通过邮件善意提醒，这将是增加假日销售的好方法。

以下是电子邮件营销策略的建议：

- **建立联系。**在网站的各个页面中，设置收集电子邮件的表格和注册弹出窗口，以确保可以向访问网站但尚未准备购买的消费者发送电子邮件。确保发送的电子邮件是高质量的，并且已获得注册用户的同意以发送促销电子邮件。
- **促销“热身”。**无论假期的促销是折扣、独家产品、免费送货、捐赠给慈善机构，向各个客户群(例如VIP客户)发送独家优惠等活动，都应尽早开始向用户发布预热的邮件，以便他们关注并期待假期促销活动。
- **销售结束时感谢客户。**跟进电子邮件可以使客户保持温暖的购买体验。

## 第四, 使用SEO策略在Google上排名。

每个人都知道, 通过SEO在搜索引擎中获得最高排名, 有时可能需要几个月的时间才能实现, 具体取决于关键字的竞争力。出色的假日SEO计划不仅可以帮助您减少对PPC广告的依赖, 还可以通过其他营销渠道帮助提高效果。那么, 如何才能快速修改您的SEO以及时捕获冬季的假日流量呢?

做关键字研究, 找出最能引起您兴趣的关键字, 然后开始针对基本关键字以及这些修饰符来优化页面。

在假期期间, 确保您的目标网页是用户体验很好的, 这比以往任何时候都更加重要-因为这些网页很可能会从内容搜索中重定向, 或者从电子邮件或广告中直接链接。

- 可以考虑在即将到来的假期中使用哪种类别或特殊的着陆页。例如, “为父亲/女孩/青少年提供的最佳礼物”, “为6/10/12岁的孩子提供的最新优惠”, “给母亲/朋友/祖父母最好的折扣”, 甚至可以按照以下方式思考: “为户外/滑雪/滑翔伞爱好者提供的前10大礼物”和“为在家中的妈妈/爸爸/等人提供的前三项优惠”。
- 添加结构化数据。在添加或更改产品页面以适应季节时, 请不要忘记对其进行优化。例如, 检查是否已向产品页面添加结构化数据。由于搜索结果中产品的丰富摘要(显示评分和价格)可以使品牌在竞争者中占优势。

### 3.关注老客户推动重复购买和持久忠诚

首先，确保在节日时间，网站提供24/7全天候支持。在电话，电子邮件和社交媒体提供专门的客服支持，并快速响应用户的询问，不仅可以让新的客户有好的体验，也可以吸引忠实的客户再次消费。

可以准备好一些标准的短语和答复将使您能够以最少的前期努力提供更一致，有用的服务。特别要为沮丧的这些常见点做好准备：

- 客户的订单丢失或延迟
- 顾客对购买不满意
- 客户的包裹或产品损坏

**其次，确保客服联系信息，在网站和社交媒体上突出并易于查找。**将更新的联系信息，添加到网站和所有订单确认邮件，可以增强客户的信任感。创建可以提供快速简便答案的FAQ页面，也可以建立对新客户的信任。提供常见问题的答案还可以减轻客户服务团队的负担。

# 4 第四步：评估历史增长数据

## 1. 制定的目标和关键业务绩效指标

衡量电子商务的成功。这组数据有助于衡量您网站的性能，客户的旅程以及哪些内容或产品的效果最佳。以下是要考虑的几个KPI：

- 营业额
- 平均订单价值(AOV)
- 购物车放弃率
- 流量
- 网站速度
- 跳出率
- 流量来源

衡量营销成功。这组数据将帮助您了解特定广告系列的效果。考虑以下KPI：

- 每次点击付费(PPC)
- 点击率(CTR)
- 订户增长率
- 电子邮件开启率
- 产品评论的数量和质量
- 标语或展示广告点击率
- 博客流量
- 会员表现
- 平均排名(搜索)

## 2. 在高峰期不断进行监控和优化

使用广告系列报告来监视广告系列的结果。您可以创建一些有用的视图：

- 监控每日效果，重点关注广告素材的每次转化费用水平和点击率
- 记下每小时的时间细目分类，以查看您每小时花费多少，并确保一切都能完成，并且一切都没有放缓。请记住，您可以在数据透视表中更改出价和预算以及更新状态。
- 使用每小时细分的图表检查支出进度。如果您的操作时间不是很短并且不需要如此详细的分析，则还可以使用每日细目而非每小时细目。
- 添加Google Analytics(分析)指标(例如GA:会话或GA:跳动)以监控网络流量的发展情况。

### 3. 将季节性购物者转变为全年的顾客

通过在社交媒体上保持活跃并向订阅用户发送售后电子邮件，全年参与到不同的营销Campaign中。如果这些季节性的一次性购物者没有注册品牌的电子邮件列表或关注您的社交媒体帐户，那么重新定位可能是下一个最佳选择。

如果设置了重定向像素，则一次性购物者可以成为您全年打广告的客户。通过诱人的广告文案将它们带回您的网站，并继续将它们展示给您最新或最相关的产品。

### 4. 评估和反思

每次促销和营销推广，都需要评估假期活动的表现，尤其假期是企业从错误和成功中学习的绝佳时机。当营销事件结束后，可以根据设定的指标，衡量一下促销和广告系列的效果，并反思哪些有效可以再之后继续使用，哪些无效及需要优化的地方。

## 第三章

# 增长工具评测

工欲善其事，必先利其器。有了策略，用什么增长工具，可以帮助品牌更好地实现增长目标？职图研究院测评了30多种增长营销工具，扩展和插件的增长工具，这些工具将为你提供销售和市场营销方面的新机会。工具的测评将分为以下几类：

- 线索生成和需求生成 Lead Generation and Demand Generation
- 搜索引擎优化 Search Engine Optimization (SEO)
- 关键字研究 Keyword Research
- 内容策划 Content Curation
- 社交媒体管理 Social Media Management
- 个人品牌发展 Personal Brand Development
- 网上声誉管理 Online Reputation Management

## 1. Expandi.io

Expandi是与LinkedIn紧密合作的B2B营销人员的第一大增长黑客工具。



Expandi为你提供了自动化LinkedIn市场营销的机会。可以根据理想客户的特征自动查看个人资料，发送邀请或发送消息。但要注意：没有人喜欢垃圾邮件，因此，请确保你收到相关的邮件。和Expandi类似功能的工具，还有 Dux-Soup或 Phantombuster。

## 2. Zapier

apier是每个成长营销人必备的工具。

Zapier是一种工具，可将1,000多种营销工具相互连接，以创建强大的自动化功能。例如，可以在Mailchimp帐户中，自动记录所有Typeform受访者；或者可以通过Airtable将所有喜欢的



Pocket文章，直接放在WordPress网站上。

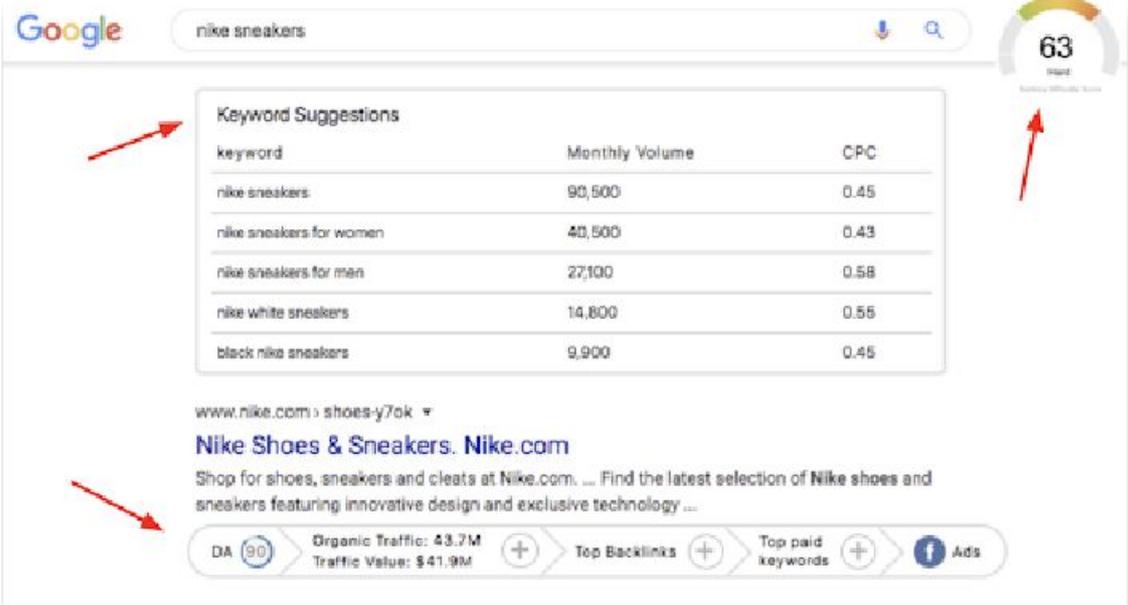
Marketing Automation是最重要的成长营销人技能之一，它可以使您的工作效率提高很多。

### 3. GrowthBar

GrowthBar是一个SEO Chrome扩展程序，可以自动向你显示(与Google中的每个搜索一样)：

- 你的搜索词的关键字难度
- 类似的关键字，包括数量和每次点击费用
- 每个结果最重要的SEO统计信息(例如，页面获得多少流量，该流量有多有价值以及该结果是域授权)
- 甚至是那个竞争对手的Facebook广告

其他替代方案是Ahrefs SEO工具栏和Moz的MozBar。如果是Firefox作为浏览器而不是Google Chrome，Ahrefs的SEO工具栏是最佳选择。



The screenshot shows a Google search for "nike sneakers" with the GrowthBar extension overlay. The overlay includes a "Keyword Suggestions" table, a "DA (90)" badge, and various traffic and backlink statistics. Red arrows point to the "Keyword Suggestions" table and the "DA (90)" badge.

keyword	Monthly Volume	CPC
nike sneakers	90,500	0.45
nike sneakers for women	40,500	0.43
nike sneakers for men	27,100	0.58
nike white sneakers	14,800	0.55
black nike sneakers	9,900	0.45

www.nike.com › shoes-y7ok

**Nike Shoes & Sneakers. Nike.com**

Shop for shoes, sneakers and cleats at Nike.com. ... Find the latest selection of Nike shoes and sneakers featuring innovative design and exclusive technology ...

DA (90) Organic Traffic: 43.7M Traffic Value: \$41.9M Top Backlinks Top paid keywords Ads



#### 4. Landbot.io

聊天机器人是最热门电商趋势。通过Landbot工具可以快速轻松地创建自己的聊天机器人，作为FAQ机器人或代替contactform都非常有效。如果想提高标准并创建一个Facebook聊天机器人，可以查看ManyChat或ChatFuel。

#### 5. Airtable

Airtable是Google Spreadsheet / Excel和数据库的组合。对于需要处理电子表格或数据的增长人，是个强大的工具。例如，如果将其与Zapier集成，则可以创建智能CRM或看板。



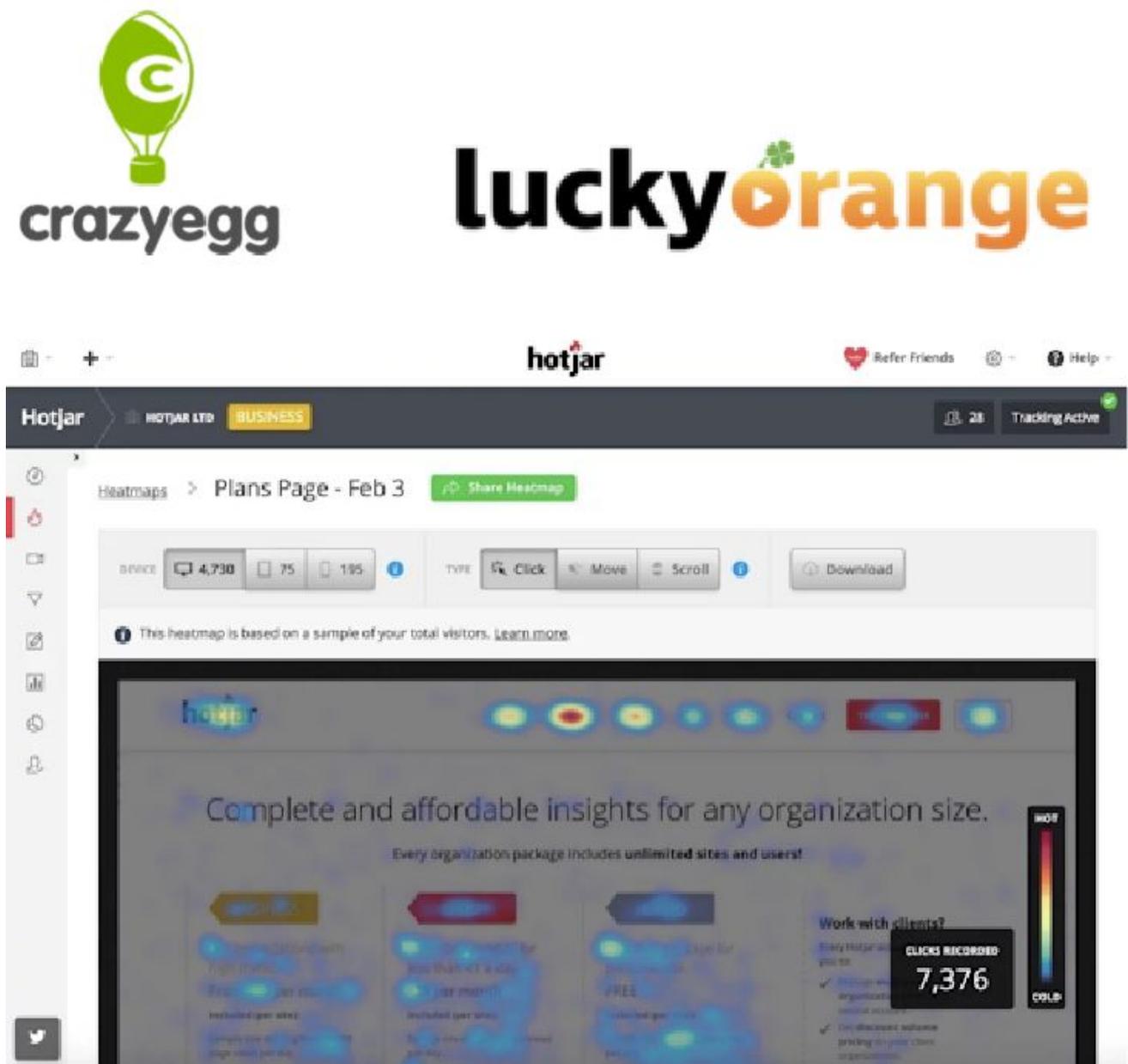
The screenshot shows the Content Planner interface with a purple header and a table of content items. The table has columns for Headline, Section, Status, Header Image, Author, Draft Due, and Publish. It is divided into two sections: "Our Picks" and "Spotlight".

	Headline	Section	Status	Header Image	Author	Draft Due	Publish
<b>Our Picks</b> SECTION Count: 3							
1	Voyager's favorite 5 star hotels	Our Picks	Planned		Kayla Barton		
2	Must-see museums	Our Picks	Staging		Felicia Flem		
3	Poolside views	Our Picks	Planned		Chuck Harris		
<b>Spotlight</b> SECTION Count: 3							
4	Fly to the Cayman Islands	Spotlight	Published		Kayla Barton		
5	Diggin' the Maldives	Spotlight	Published		Anishka Clax		
6	The cozy countryside is Britain at its be...	Spotlight	Assigned		Kayla Barton		

## 6. Hotjar

Hotjar是一种热图工具。Hotjar通过热图和正在运行的网站访问者的记录，提供了有关用户行为的深刻见解。Hotjar的免费软件包非常完整，并且是业界使用最多的工具，它可以与许多其他增长型黑客工具集成在一起。

除了Hotjar，这些工具也可以达到热图分析的效果：CrazyEgg，ClickTale或Lucky Orange。



## 7. CoSchedule Headline Analyzer

这款标题分析器可为您的总体标题质量评分，并帮助您确定适合标题的单词数量。它还可以确保您在情感和力量方面保持平衡，以确保您的标题清晰易读。

## 8. SerpStat.com

这是一个免费的关键字建议工具，可根据Google搜索中的热门关键字，以及人们在寻找事物时使用的不同形式，提供搜索建议。它收集和汇总搜索建议，提供免费报告。



## 9. SEMrush

竞品分析的好工具，可以获得有关品牌的竞争对手的信息，以及对竞品的有效关键字，甚至可以深入了解关键字难度和反向链接信息。类似于SEMrush还有RankActive，值得一试。

## 10. SpyFu

SpyFu非常适合关键字调研，提供每月的搜索次数，排名难度以及有效的相关关键字。输入竞争对手的名称，也可以了解到他们的关键字，对它们有效的链接，其按点击付费广告的内容等等。



## 11.BrandYourself

BrandYourself是管理和获取搜索结果所有权的工具，可确保诸如Google和Bing之类的搜索引擎找到“真实的”品牌页面，而不是找到名称与相同名字(或在某些情况下使用相同名称)的其他人，可以将最相关的结果放在首位，并提高的品牌排名。

## 12. NameChk

想知道品牌名字在社交网络上是否可用？这个工具有助于确保你的域名安全，并且不要让域名抢注者在社交网络上窃取你的名字。它可以帮助您确定所需的社交媒体用户名或URL在大量社交网络上是否仍然可用。



### 13. Yasni

可以帮助您搜索任何人的电话号码，电子邮件地址，职业和位置，有关的新闻和链接。

### 14. Naymz

此工具可衡量和管理品牌的社会声誉。该工具会根据人们的发现方式给品牌打分，可以计算自己的社会影响力，并获得品牌的良好声誉和影响力的背书。

### 15. Google reCAPTCHA

reCAPTCHA保护您的网站免受垃圾邮件和滥用的侵害，同时让真实的用户快速通过，而不必烦恼键入单词或弄清楚图像是什么。ReCAPTCHA使用其先进的风险分析引擎来保持领先于垃圾邮件和滥用行为的趋势。

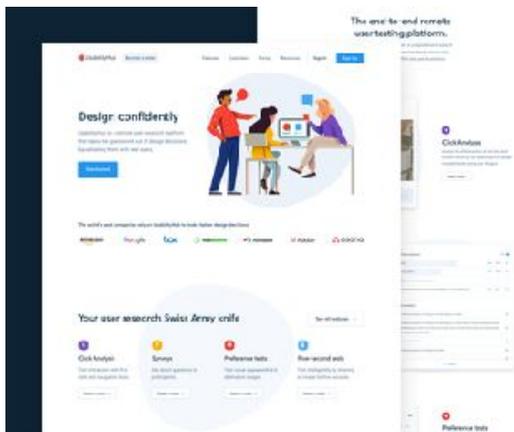


## 16. UsabilityHub

UsabilityHub是一个很好的工具，可以从你的同事那里获得有关UX和UI新设计的反馈。可以设置简单的测验，非常适合通过5秒钟的测试，或偏好调查来测试新设计或当前设计的用户友好性。

## 17. Optimizely

Optimizely是一种A/B测试工具，可以看到品牌网站的哪个版本可以转化更多的人。最优化的最佳选择是Google Optimize, Visual Website Optimizer和Convert。



# Optimizely



# UsabilityHub

## 18. Ghostery

Ghostery旨在阻止试图跟踪用户在网络上行为的工具，使用Ghostery来查看网站使用的工具。查看这个chrome扩展并查看竞争对手或即将来临的客户，已经使用了哪些工具。

## 19. Opinion Stage

Opinion Stage提供测验，调查和民意测验，来吸引用户提那些，让品牌了解到潜在客户的想法并提取可行的见解。Opinion Stage拥有超过100,000个客户，包括Mazda & Unlever, NBC和Trip Advisor等顶级品牌。

## 20. Plagiarism Checker

这个免费的检查工具会扫描你的文本，并告诉您是否包含重复内容。



## 21. Unsplash

Unsplash通过电子邮件订阅或通过其网站每10天添加10张照片。可以通过按图片集或关键字搜索，或按摄影师名称搜索来浏览网站。

## 22. StockSnap

StockSnap图像可以按日期，趋势图像，查看次数或下载次数进行排序。

## 23. Pixabay

Pixabay有超过940,000的png照片，矢量和艺术插图。它具有强大或高级的搜索按钮，可帮助您根据某些条件(例如方向(水平或垂直),颜色和尺寸)找到合适的照片。



 StockSnap.io

 Unsplash

## 24. VidIQ

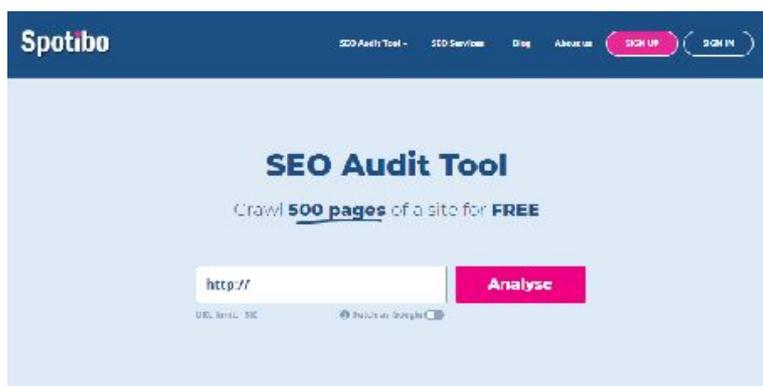
此工具可帮助您了解YouTube上哪些内容有效或无效，帮助您改善YouTube频道。可以了解自己如何在竞争中脱颖而出，以及如何出现在搜索结果中。

## 25. Spotibo SEO

Spotibo SEO可以查看博客文章在Google搜索结果中的外观。只需输入内容标题，元描述和URL。您将看到它在Google搜索结果中的外观以及应更改的内容，从而进行进一步优化，提升搜索排名。

## 26. Content Decay

此工具连接到Google Analytics(分析)和Google Search Console，它就会分析数据，以查找丢失网站流量最多的页面，然后可以优化并重新编辑。



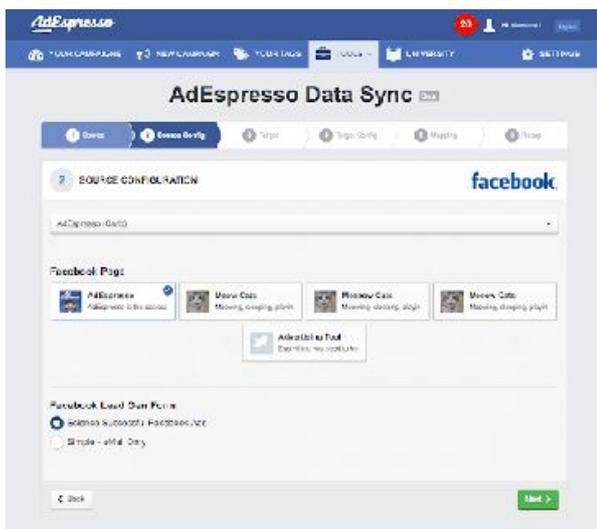
## 27. AdEspresso

无法在社交媒体上跟上您的所有数字广告的进度？需要为您的公司提供更多信息和更清晰的A / B测试结果吗？如何更好地分配投放经费？

借助 AdEspresso，能够从所有社交媒体广告中获得实时分析，无论是在 Instagram, Facebook 还是 Google 上。该工具还可以帮助您制作定位更明确的广告，并在进行时调整策略，以确保您了解促使客户参与的因素。

## 28. Buffer

使用 Buffer 可以轻松地计划，协作和开发内容，您可以稍后在所有大型社交媒体渠道（如 Instagram, Facebook, Twitter, LinkedIn 和 Pinterest）中起草帖子。除了 Buffer 之外，还有 Hootsuite 也是常用的社交媒体管理工具。



## 29. ActiveCampaign

ActiveCampaign开创了可视化自动化构建器的先河，与其他需要昂贵的顾问和培训才能使用的工具不同，它使任何人都可以在无需任何先验经验的情况下制作强大的电子邮件自动化序列。

其功能之一是能够在自动化序列内部运行A/B拆分测试，使您可以放心，让自动化序列在关注更重要的事情时进行自我优化。

## 30. Drip

Drip是CRM平台，可为电子商务企业提供电子邮件营销。因此，如果您在线销售实物或数字产品，滴灌将是您考虑的首选。借助Drip，能够从回头客中细分新的网站访问者，Drip还可以定位放弃购物车的用户。

Drip与WordPress, WooCommerce, Facebook Ads和您用于在线销售的许多其他工具集成在一起。Drip还具有收入归因功能，可让您更清楚地了解哪些广告系列实际上在为您赚钱。

ActiveCampaign >



### 31. Improvado

Improvado是专为市场营销和分析领导者开发的市场分析工具。营销人员无需登录每个平台，包括Facebook和Google Ads等广告技术平台，还包括有关网站分析，SEO，营销自动化，电子邮件和CRM的数据。营销人员可以在一个仪表板中查看广告系列级(Campaign)，广告集级(Ads Set)，关键字级(Keyword)的数据，甚至可以跨每个渠道查看广告素材。这样一来，就可以快速轻松地发现效果异常值，并优化空前的广告系列和渠道。

### 32. Domo

Domo是专门用于商业智能和数据可视化的分析平台。Domo平台最适合在企业级公司工作的C级高管，作为非营销特定的BI工具在整个公司范围内使用，该工具可以创建高管级仪表板。Domo并非专门针对营销活动中的数据，它可用于一般的业务数据。

The logo for Improvado features the word "improvado" in a lowercase, sans-serif font. The "im" is colored pink, and the rest of the letters are black.

### 33. CJ Affiliate

CJ Affiliate是网红/联盟营销工具，是拥有最大的博客作者网络之一，是拥有最大的博客作者网络之一，可以轻松扩展品牌自己的联盟网路。

### 34. Video Marketing Blaster

Video Marketing Blaster是许多SEO专家都知道的工具，可以让品牌了解YouTube视频的隐藏标签、视频的等级以及与其他竞品的相似视频。借助这个工具，品牌可以知道使用哪个标签(Tag)来将视频排名更高。许多YouTuber，营销公司和广告公司都在用Video Marketing Blaster。

